

2021年3月2日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 イ ー ド
代表者名 代 表 取 締 役 宮 川 洋
(コード：6038、東証マザーズ)
問合せ先 執行役員 管理本部 本部長 久岡 千恵
(TEL. 03-6635-0000)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時	2021年2月18日 10:00～11:00
開催方法	対面による実開催
開催場所	日本証券アナリスト協会 兜町平和ビル 第3セミナールーム 東京都中央区日本橋兜町3-3
説明会資料名	2021年6月期（FY6/21） 第2四半期 決算補足説明資料

【添付資料】

1. 説明会において使用した資料

株式会社 イード

「2021年6月期（FY6/21）」
第2四半期 決算補足説明資料

2021年2月12日

1	FY21_2Q業績の概要	P.2
2	新型コロナウイルスの 影響について	P.14
3	今期の取り組み	P.18
4	セグメントの概要	P.28
5	基本情報	P.32





1	FY21_2Q業績の概要	P.2
2	新型コロナウイルスの 影響について	P.14
3	今期の取り組み	P.18
4	セグメントの概要	P.28
5	基本情報	P.32

売上高および各段階利益において2桁増。連結子会社株式の一部売却を行い当期純利益※は前年の2.6倍と大幅増（最高益更新）

	FY6/20_ 上期	FY6/21_ 上期	前年同期比
売上高	2,558	2,829	 110.6%
売上原価	1,415	1,497	105.7%
売上総利益	1,142	1,332	 116.5%
販売費及び一般管理費	965	1,093	113.2%
営業利益	177	238	 134.5%
営業利益率	6.9%	8.4%	+ 1.5pt
経常利益	178	213	 119.6%
当期純利益	139	366	 262.6%

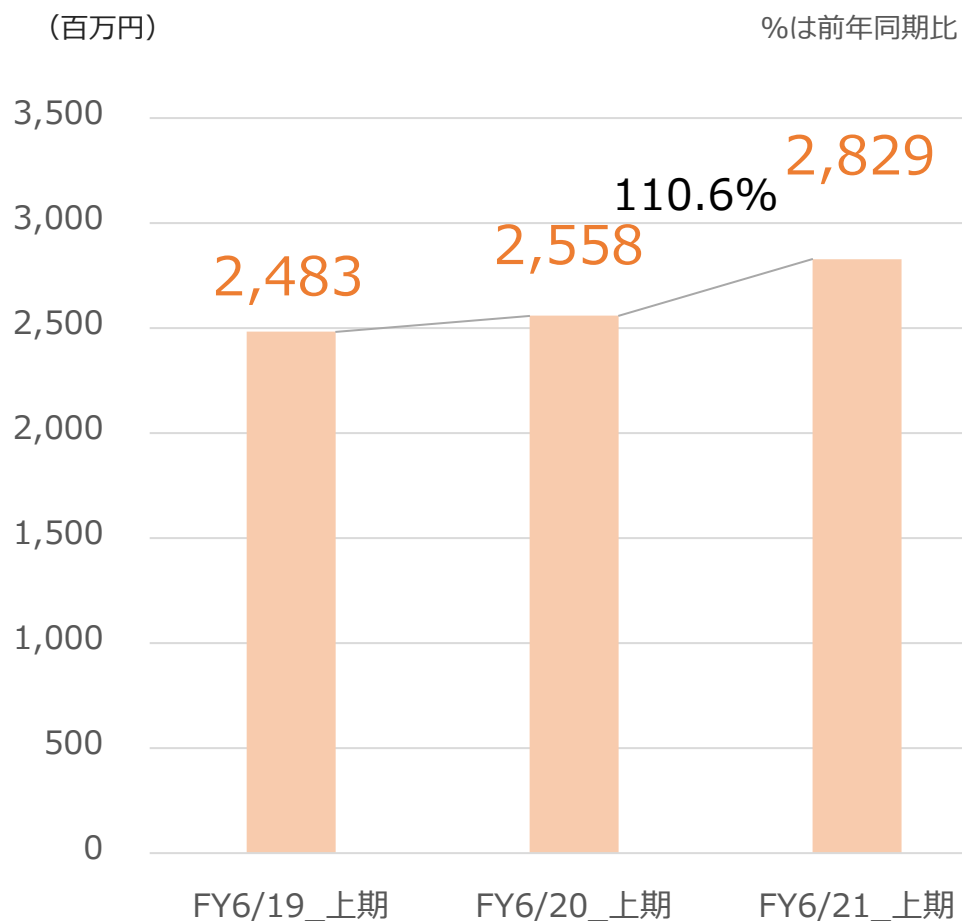
(百万円)

※当期純利益とは親会社株主に帰属する当期純利益のことです。

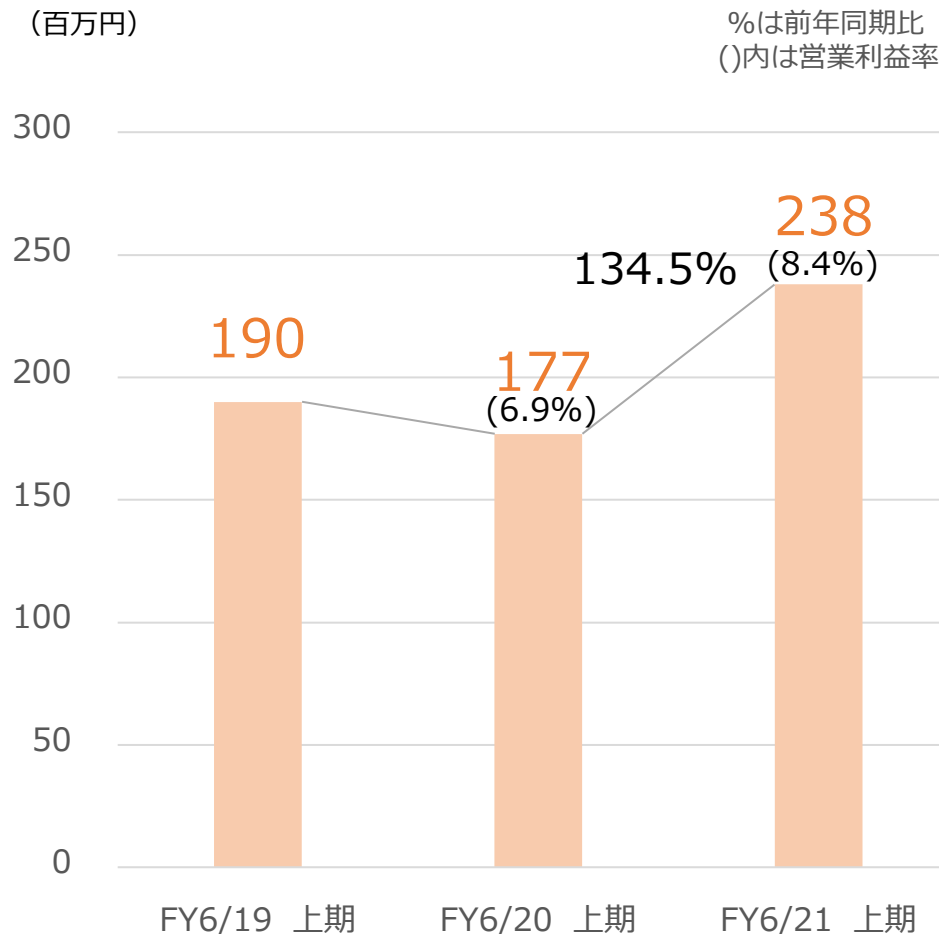
売上高、営業利益ともに前年比2桁増。営業利益は前年比34.5%の大幅増、かつ上期比較※では過去最高を更新

※上場後の上期比較による

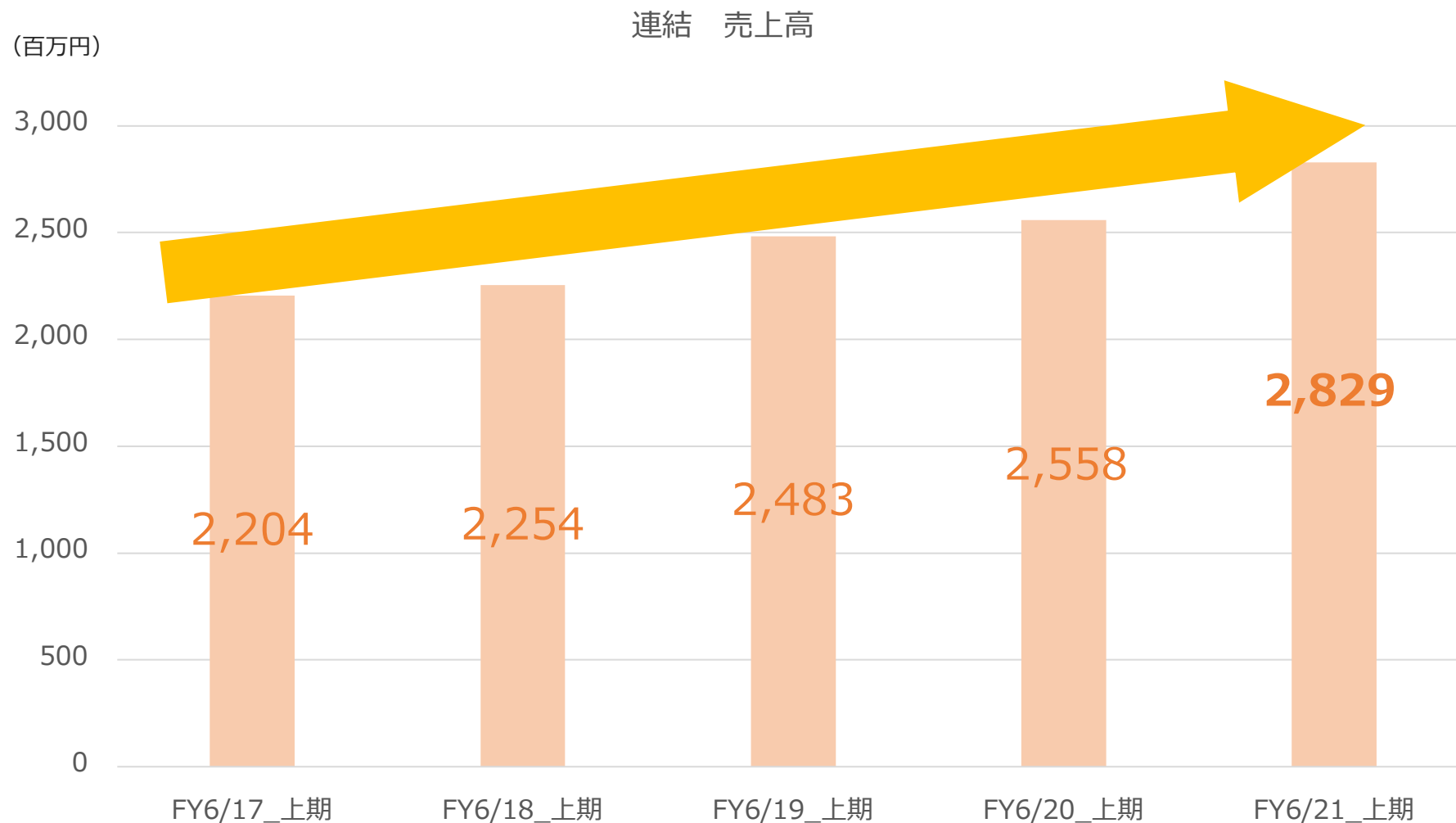
連結 売上高



連結 営業利益

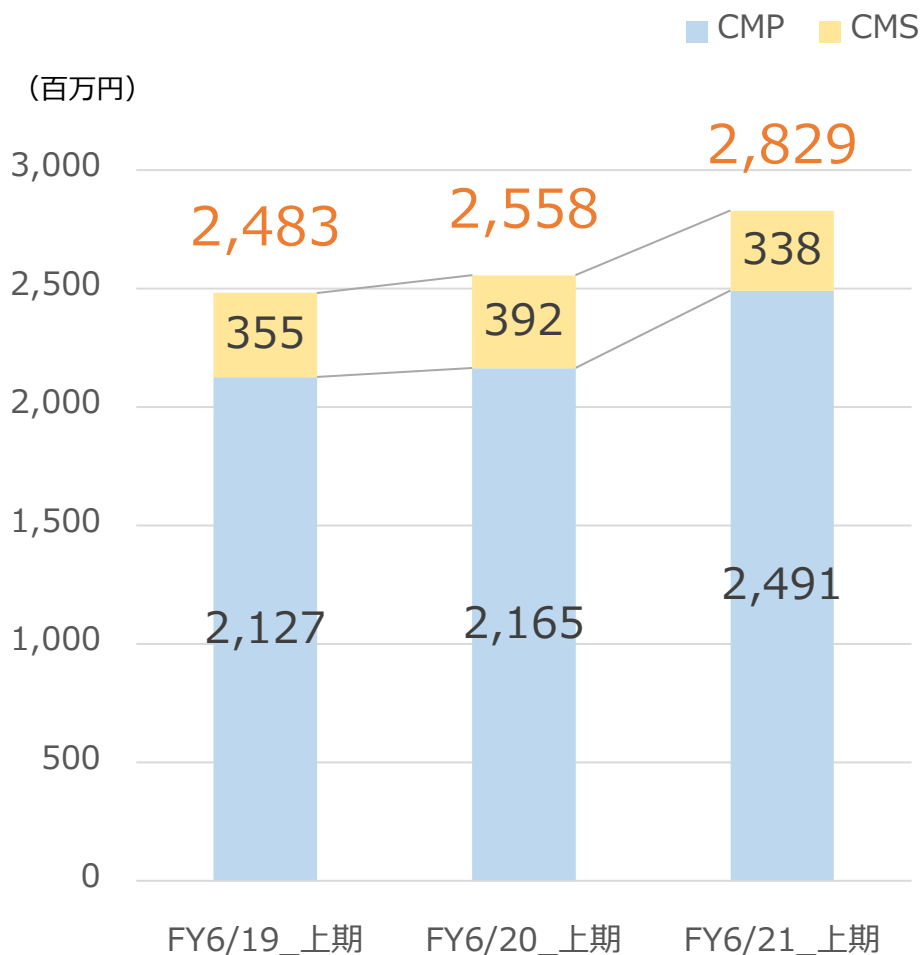


連結売上高は、過去最高を更新

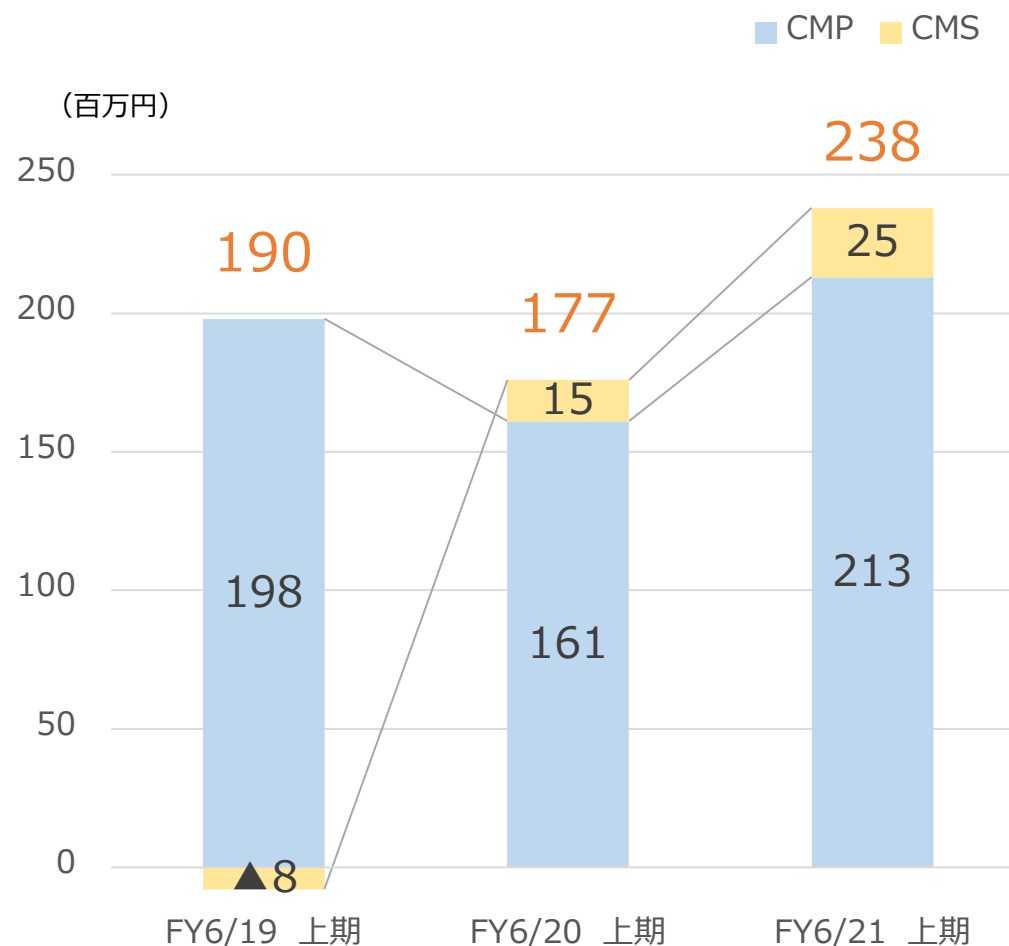


売上高、営業利益ともに従来どおりCMPが連結全体を牽引

連結 売上高



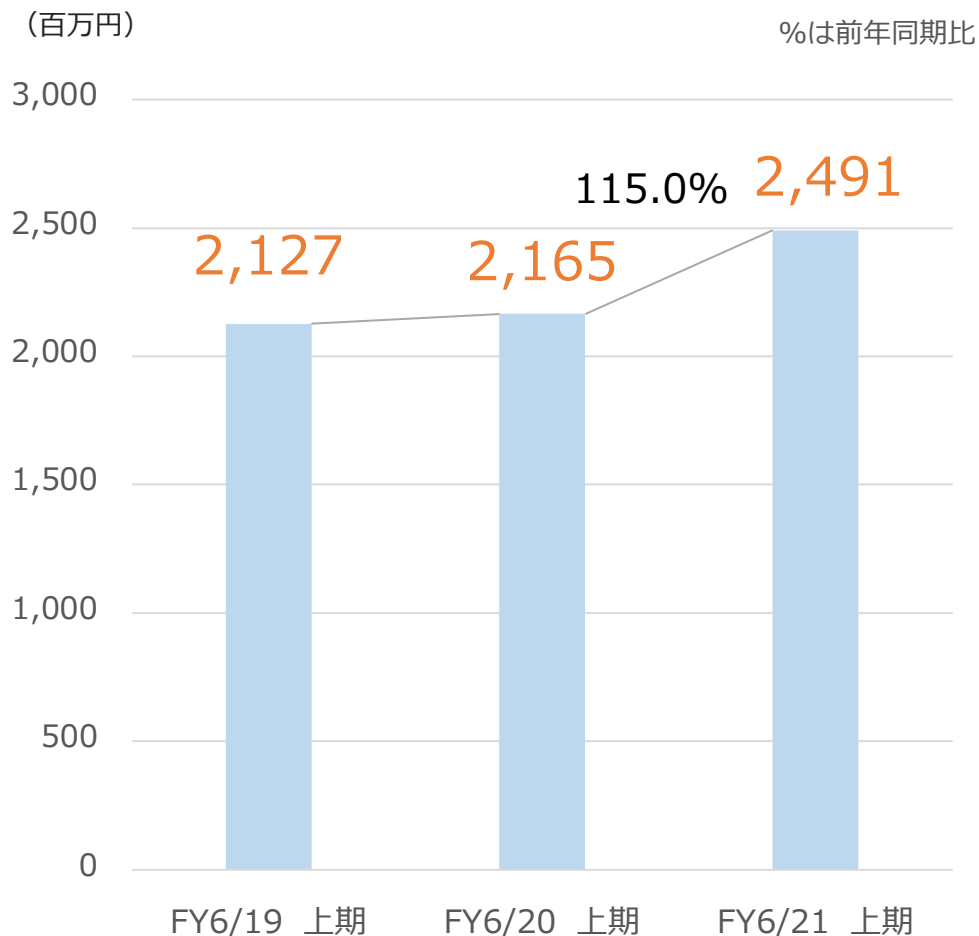
連結 営業利益



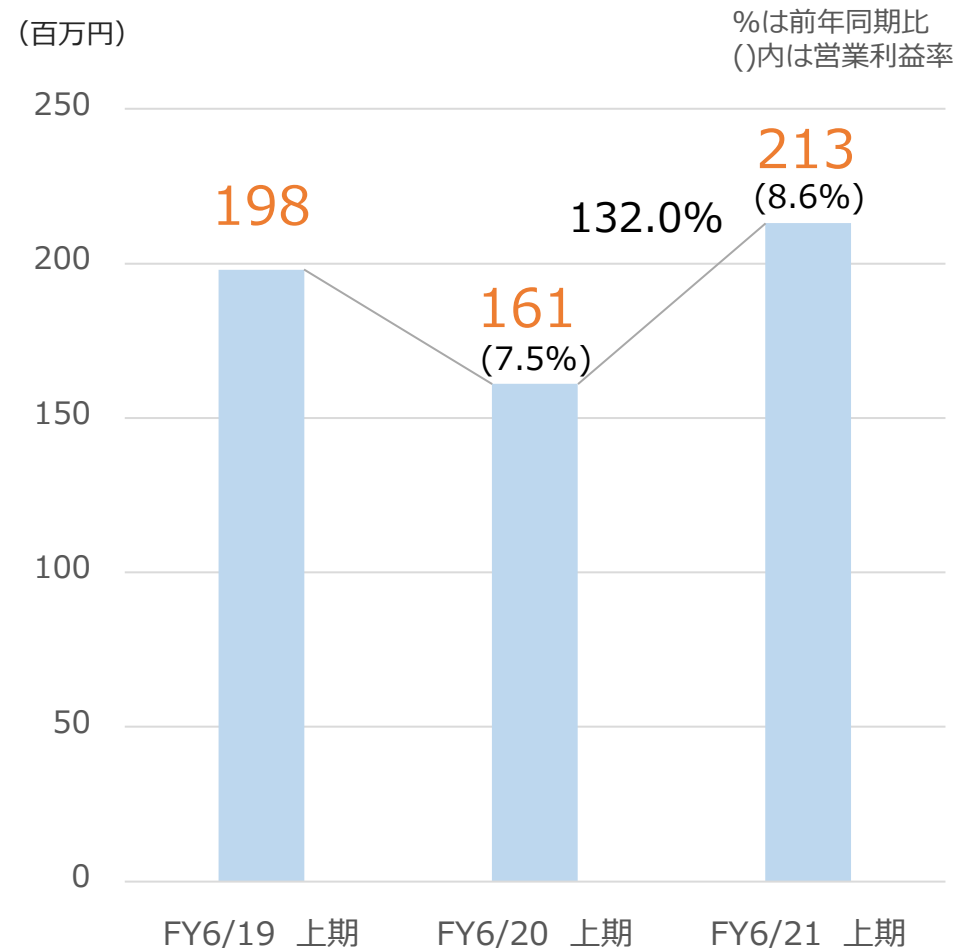
売上高、営業利益ともに前年比2桁増（上期比較※では過去最高を更新）

※上場後のセグメント上期比較による

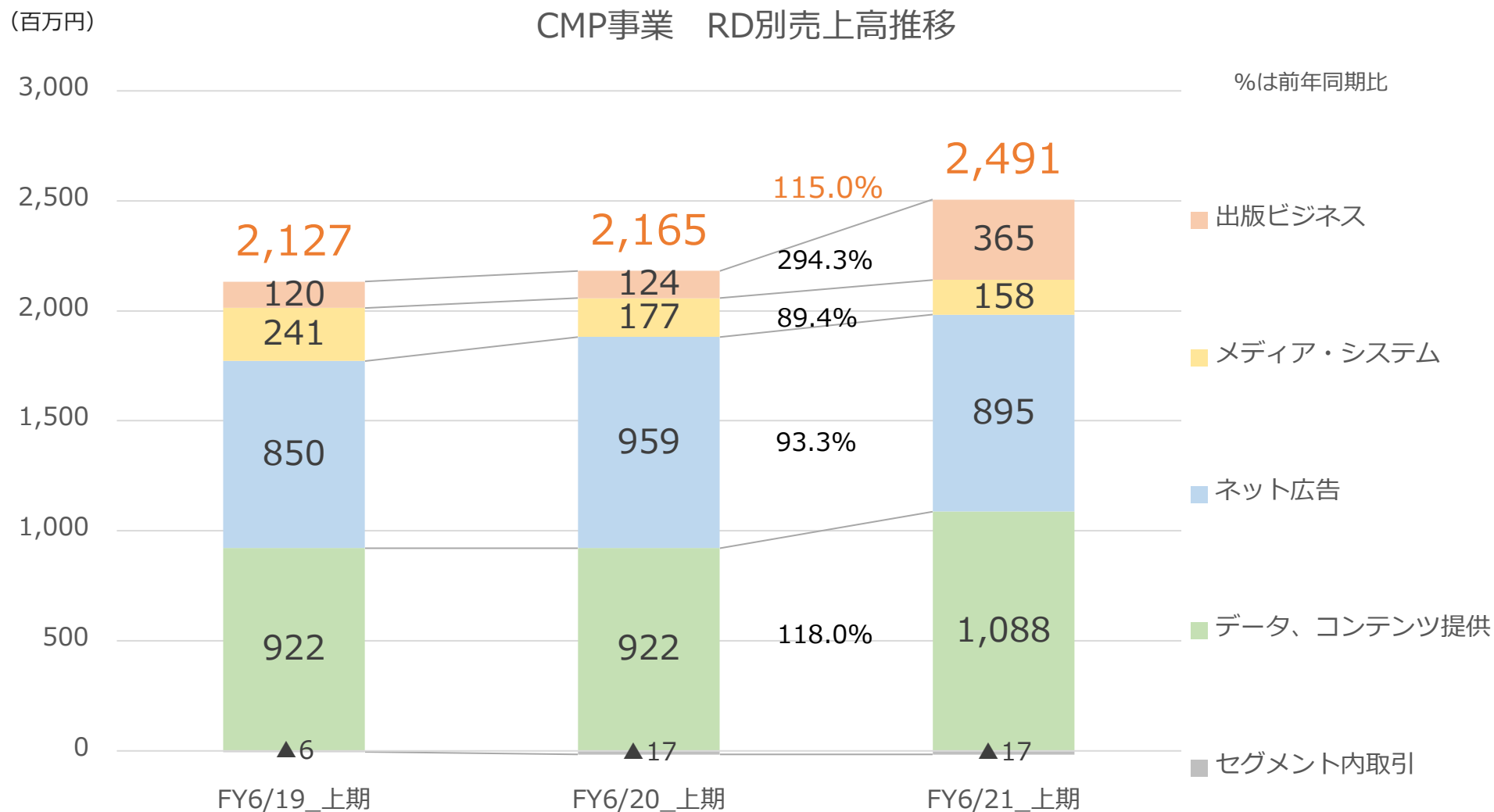
CMP 売上高



CMP 営業利益



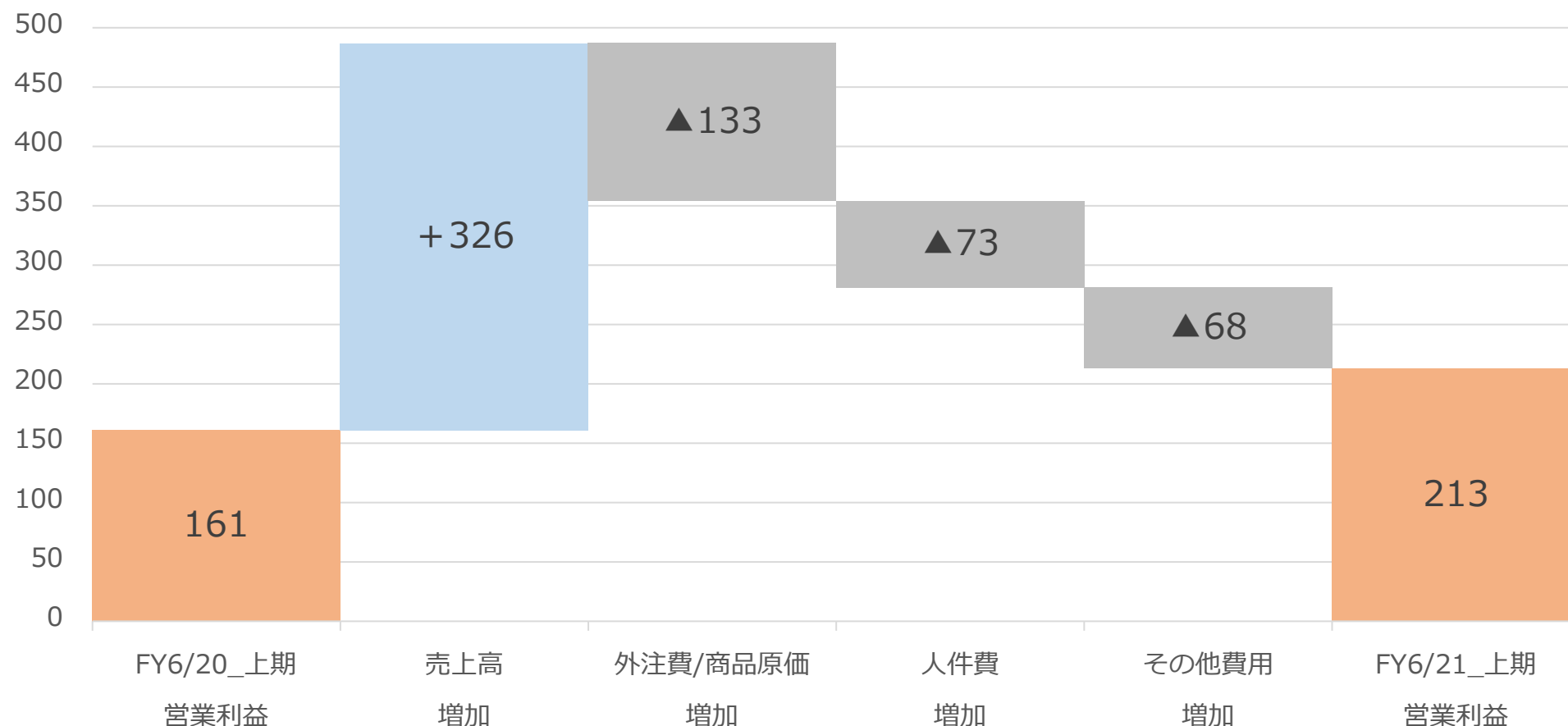
コロナウイルスの影響により、出版ビジネスおよびデータ・コンテンツ提供(EC物販含む)は大きく増加



売上高の増加に伴い外注費／商品原価の増加 前期および当期にM&Aした事業等による人件費の増加

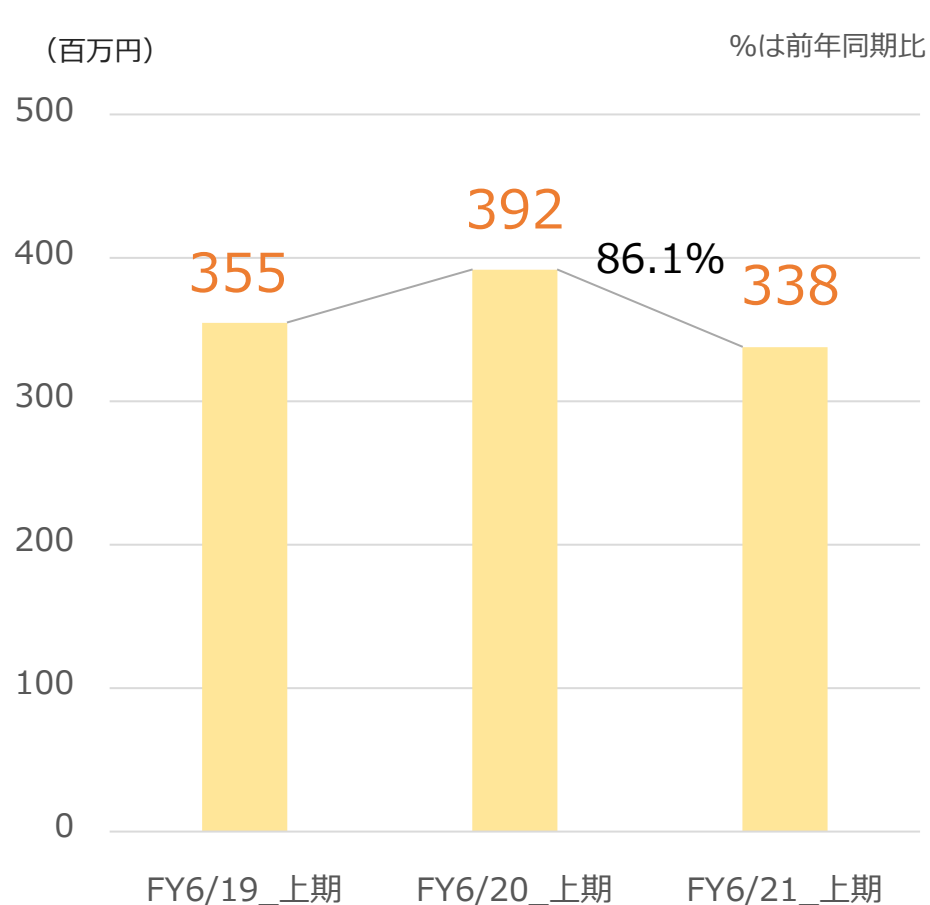
(百万円)

営業利益 前年同期比増減要因

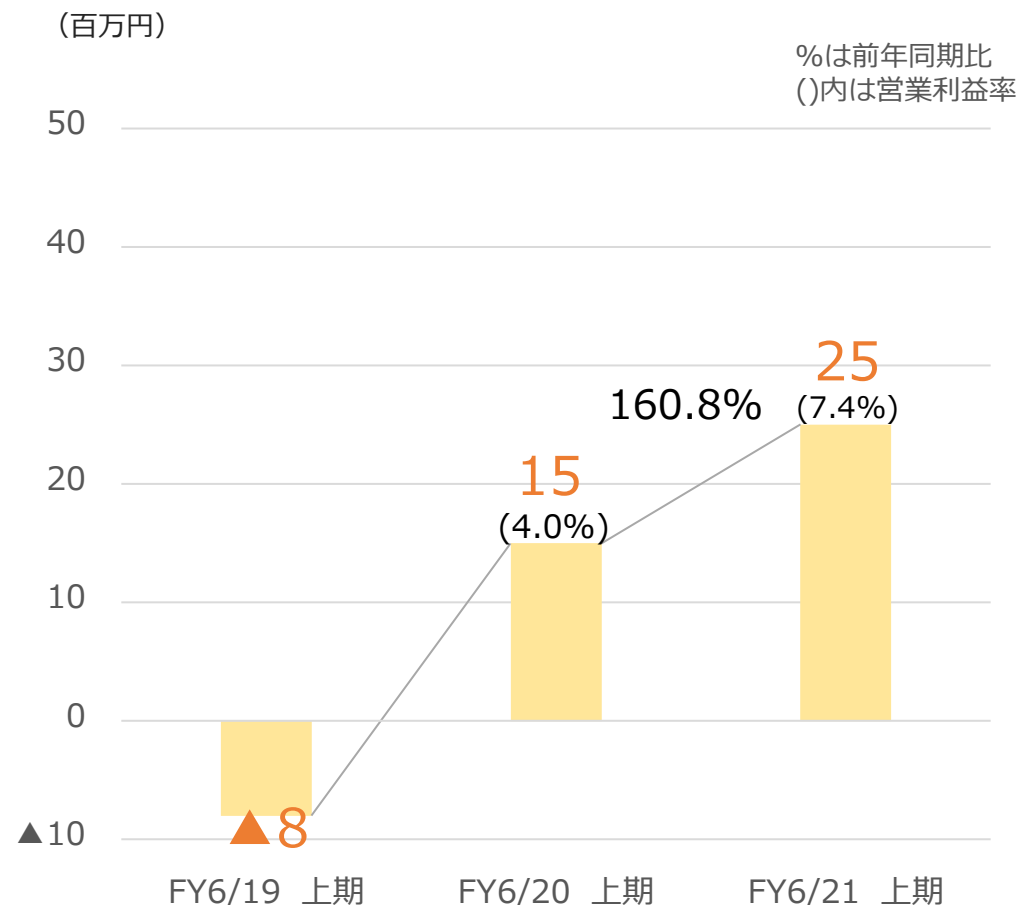


前年は大型案件があったため、売上高は減少したが、営業利益および利益率は改善

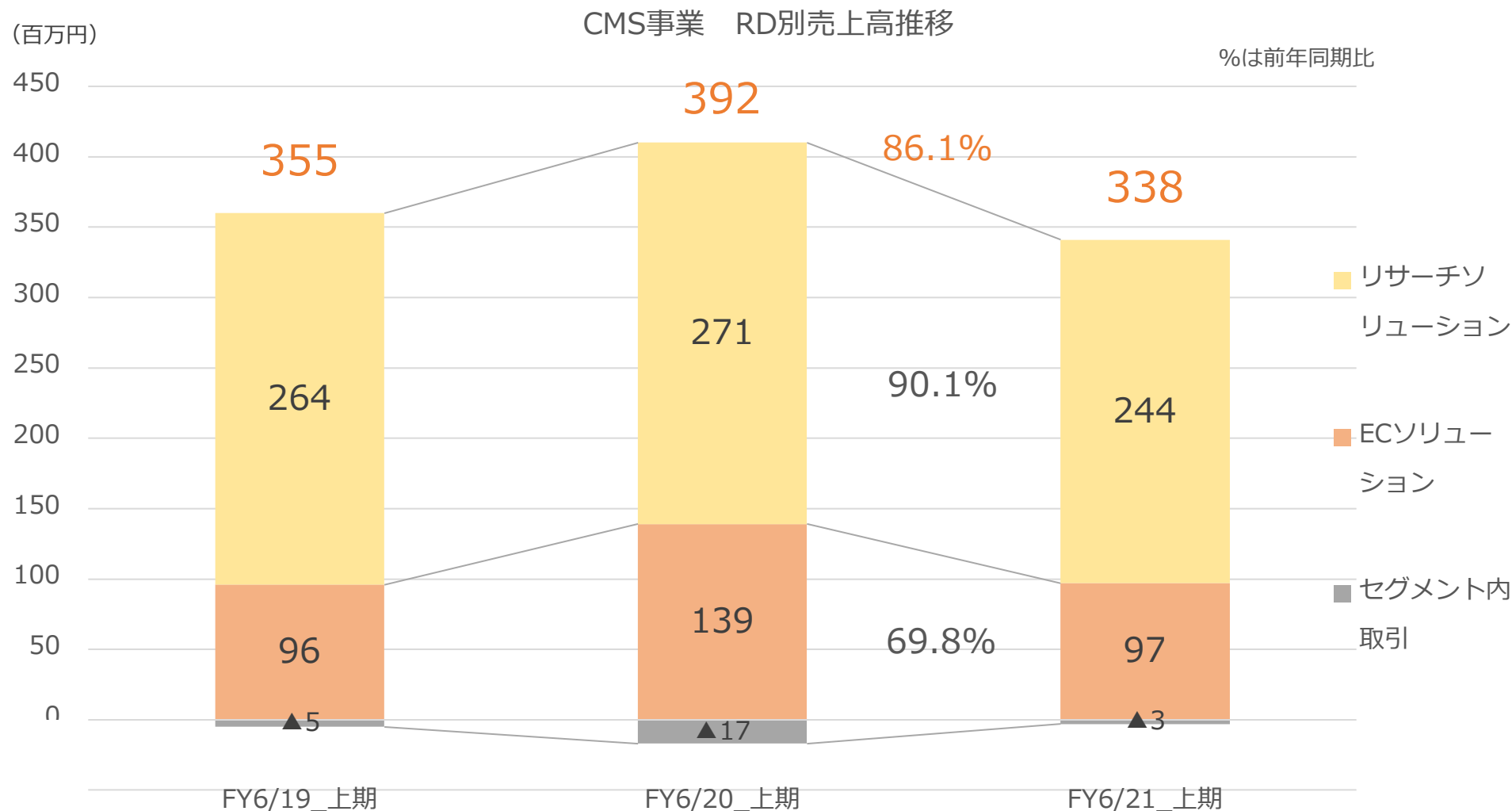
CMS 売上高



CMS 営業利益



リサーチ・ECソリューションともに、前年より大型案件の受注が減少（リサーチは主にコロナの影響による）



減損損失の計上により、のれんが減少したが、当期純利益※の堅調な積み上げにより利益剰余金が増加し、純資産は増加。

(百万円)

	FY6/20 期末	FY6/21 上期末	増減額
流動資産	3,062	3,228	+166
現金及び預金	2,014	2,193	+179
固定資産	916	983	+67
のれん	264	151	▲113
投資有価証券	301	329	+28
資産合計	3,978	4,211	+233
流動負債	859	850	▲9
固定負債	150	12	▲138
負債合計	1,009	863	▲146
株主資本	2,895	3,285	+390
利益剰余金	1,174	1,541	+367
自己株式	▲35	▲35	+0
その他の包括利益累計額	1	0	▲1
非支配株主持分	72	62	▲10
純資産	2,969	3,348	+379
負債・純資産	3,978	4,211	+233

※当期純利益とは親会社株主に帰属する当期純利益のことです。

営業活動でCFを着実に稼ぎつつ、M&Aを含む戦略投資を実施

(百万円)

	FY6/20_上期	FY6/21_上期	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	95	98	+3
投資活動による キャッシュ・フロー	▲259	106	+365
財務活動による キャッシュ・フロー	593	▲26	▲619
現金及び現金同等物に 係る換算差額	0	▲0	▲0
現金及び現金同等物に 係る増減額	430	178	▲252
現金及び現金同等物の 期末残高	1,956	2,193	+236

1	FY21_2Q業績の概要	P.2
2	新型コロナウイルスの 影響について	P.14
3	今期の取り組み	P.18
4	セグメントの概要	P.28
5	基本情報	P.32



■CMP・CMSセグメントの主要RDへのコロナの影響（2Q）

ネット広告	△	◆政府の消費喚起施策もあり、広告出稿意欲は回復傾向を見せたが再び感染拡大、緊急事態宣言発出(1月)により見通しは不透明 → コロナ下でも効果的な広告企画提案、ユーザー課金などを推進
データコンテンツ提供(含EC物販)	◎	◆「巣ごもり消費」から始まり「EC拡大・定着化」 → EC物販事業は、前期4Q以降、引き続き好調を維持
出版ビジネス	○	◆「巣ごもり」の影響で「アニメ雑誌」「パズル雑誌」が好調 (アニメ雑誌は「鬼滅の刃」ブームも追い風に)
ECソリューション	○	◆急激なECシフトを受けて、EC開設や機能向上の支援が好調
リサーチソリューション	△	◆引き続き、大規模案件（特に海外案件）が延期・縮小傾向

次ページ参照

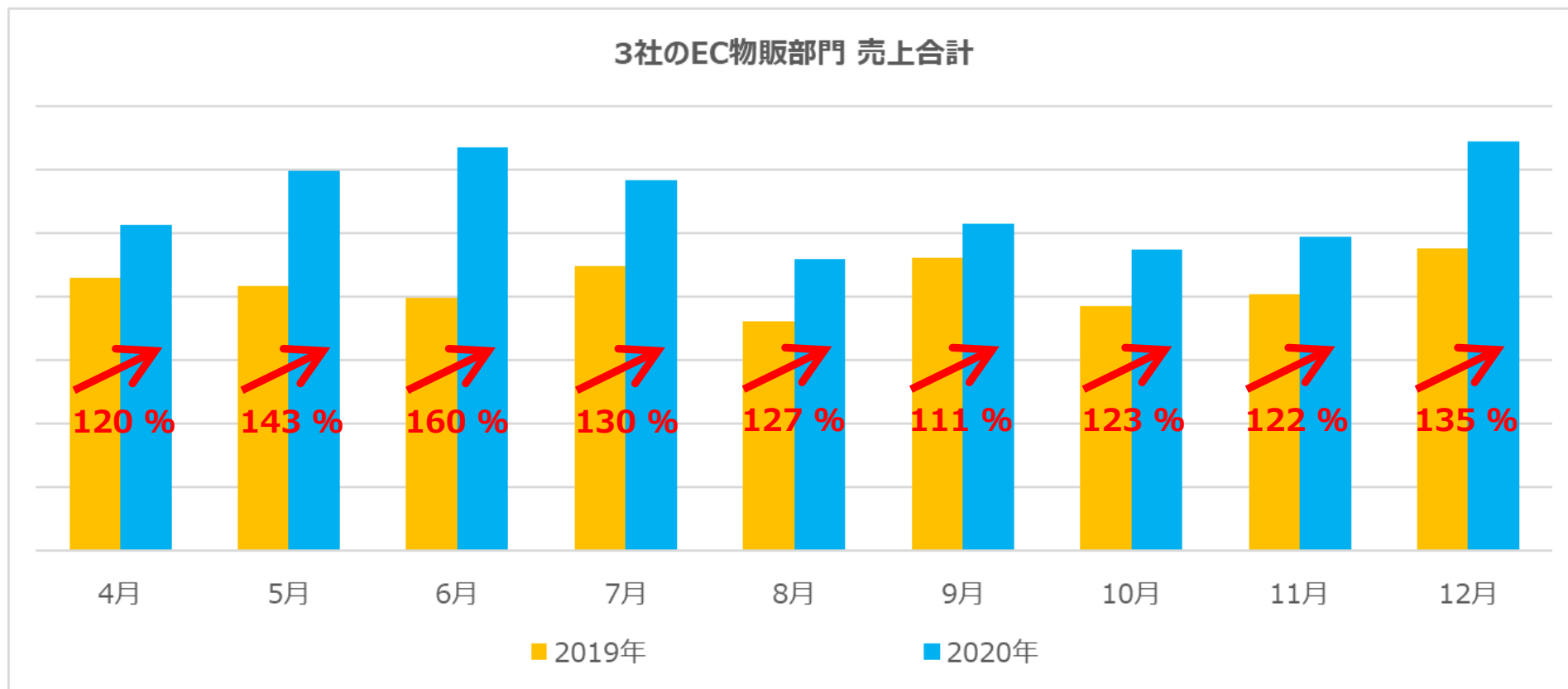
■今後の見通し

- ・新型コロナウイルス感染症は、11月以降再び感染拡大の局面となっており、2021年1月には一部都府県に緊急事態宣言が発出、期間も3月まで延長となっている。この状況を踏まえると、今後も引き続き、市場環境への影響が不規則的に継続するものと想定。

現時点では、2021年6月期の業績予想は未定とし
合理的に予測可能となった時点で公表

■ 子会社3社のEC部門の売上実績（対前年同月比）

- ・ EC部門のある3社（エンファクトリー、絵本ナビ、ネットショップ総研）のEC物販事業の売上は、10月以降も引続き、前年比で大きく伸びている。



■新型コロナによる環境変化についての基本認識

- ①デジタルシフト（オンライン化、DXの進展）は、急速かつ不可逆的に進む
 - ・ B2B、B2Cとも一層のデジタル化へ／多くの業務がオンラインでの遂行にシフト・定着化
- ②生活スタイル、ワークスタイル（働き方）も、元には戻らない
 - ・ 健康安全志向、自宅重視、リモートワーク、ペーパーレス、、、

仕事環境の変化への迅速な対応

■本社オフィスを移転し、オフィス環境を一新

※2021年1月 本社オフィスを移転（東京都新宿区 → 中野区）

※定常的業務はリモートワーク／オフィスは価値創出の場へ

- | | |
|--------------------|------------------------|
| ・ より柔軟で働きやすいオフィス環境 | → 全社フリーアドレス化・リモートワーク推進 |
| ・ より生産的な業務環境へ | → 一層のデジタル化推進 |
| ・ オフィス総面積の縮小等 | → 家賃コストの大幅削減 |

■将来的には、より分散化したオフィス展開も検討していく

※より柔軟な働き方を実現し、当社にマッチした人材を確保する

1	FY21_2Q業績の概要	P.2
2	新型コロナウイルスの 影響について	P.14
3	今期の取り組み	P.18
4	セグメントの概要	P.28
5	基本情報	P.32



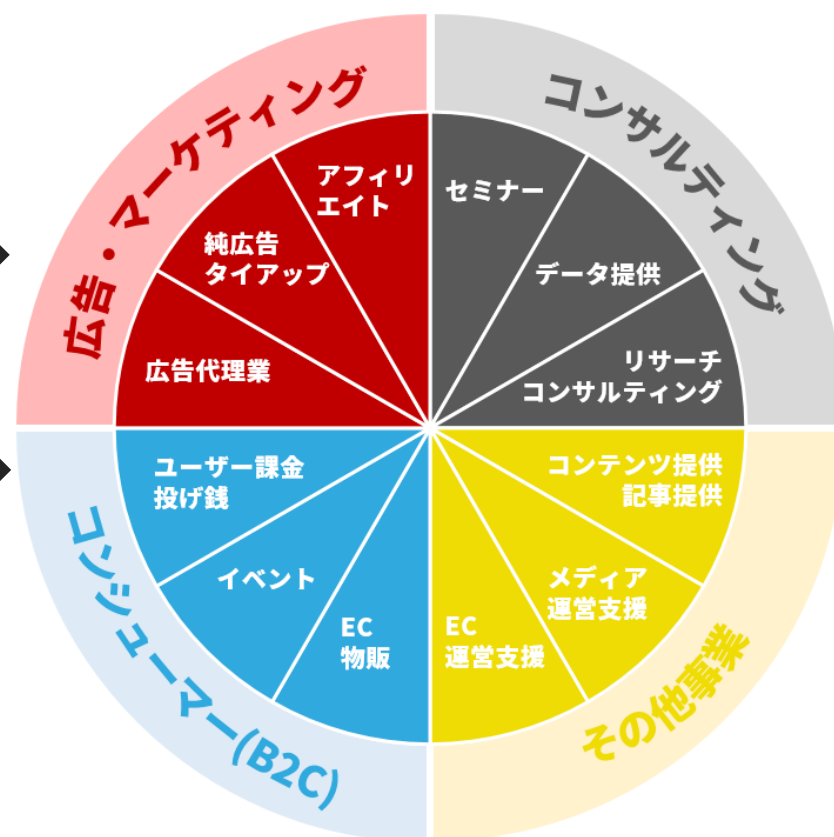
手掛ける領域とビジネスモデルの掛け算で事業を拡大 いずれも事業開発とM&Aで継続的に拡充していく

手掛けるメディア・事業の領域

IT	ビジネス	セキュリティ
自動車・バイク	燃費・環境	エンタメ
ゲーム	映画	アニメ
スポーツ	教育	マネー
地域情報	ライフ・ペット	EC・通販
ビジネスマッチング	キャラクター	リサーチ
ユーザビリティ	ダイエット	結婚情報



360度のビジネスモデル



手掛ける領域を拡大することで
事業機会を最大化



360度にビジネスモデルを拡張する
ことで収益の多様化を図る

21ジャンル68のメディアを運営 成長性の高い分野に投資、価値あるユーザーに常にリーチ

IT	ビジネス	セキュリティ
自動車・バイク	燃費・環境	エンタメ
ゲーム	映画	アニメ
スポーツ	教育	マネー
地域情報	ライフ・ペット	EC・通販
ビジネスマッチング	キャラクター	リサーチ
ユーザビリティ	ダイエット	結婚情報

- ・専門性が高く広告価値の高いメディア群
- ・ユーザー接点が多く良質なデータを保有
- ・常時ポートフォリオの入れ替えを行い高収益のメディアを人材効率高く運営

FY21上期に開始した主な事業

結婚情報

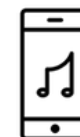
M&A

婚活を応援するメディア
Marriage Consultant

婚活関連サービスの情報メディア

マネー

M&A



すまアレ

すまアレ.com

スマホに関する情報メディア

ビジネスマッチング

M&A

ゴー・スクール
GOO School

趣味・習い事の教室検索サイト

専門領域に特化したメディアに360度のビジネスモデルを構築 広告に依存しない、ビジネスモデルを継続的に拡充

mirai.Response

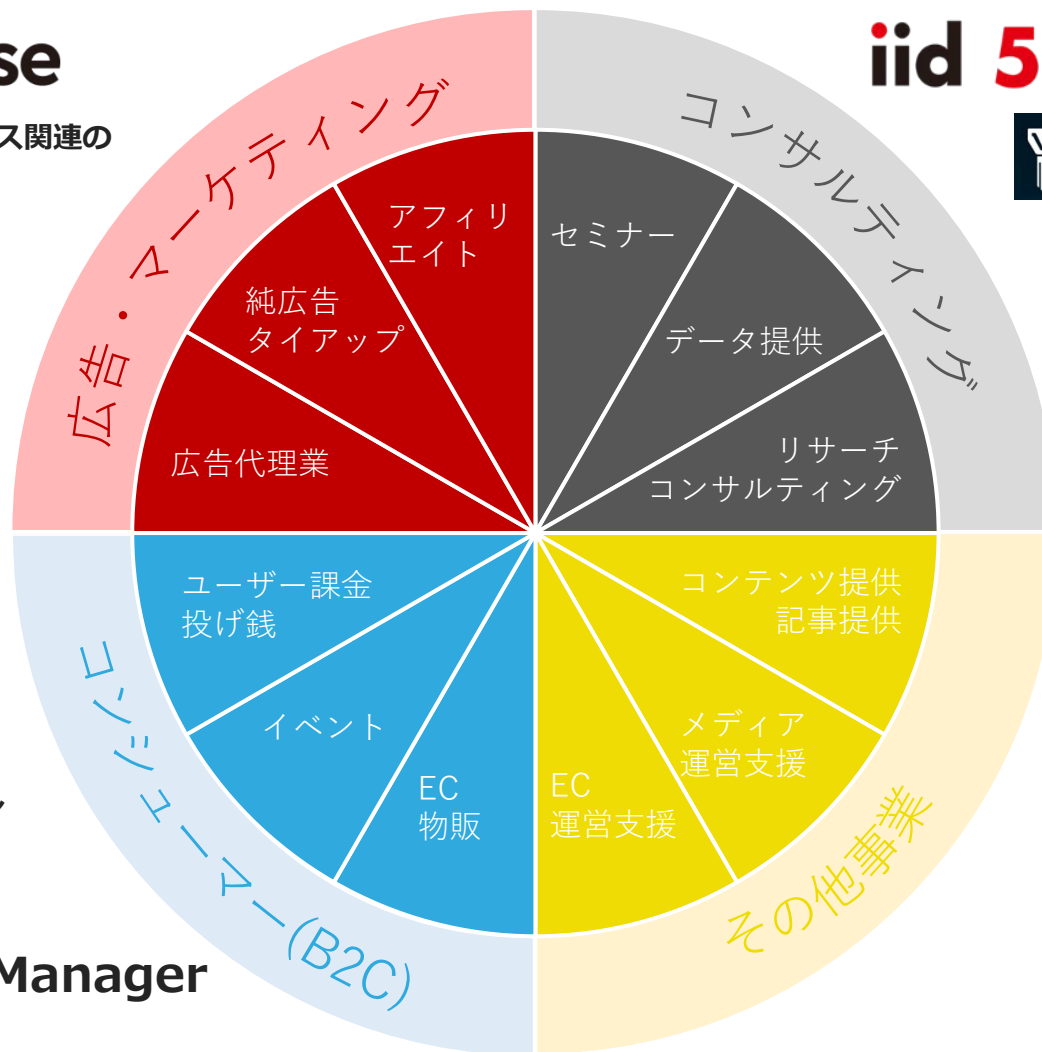
モビリティ・スマートシティビジネス関連の
会員制新メディアを開設



ライフスタイル案件に特化した
ASPサービスを開始



教育ジャンルを中心に、オンライン
でのセミナー/イベントを開催



iid 5G Mobility



スマホを車の鍵として使える
「バーチャルキー」をモビリティ
サービス事業者提供

越境型研修サービス

複業留学

従業員の越境活動を促す
新たな研修サービスを開始

おいしいは、ニュースだ



月刊Hanadaおすすめ
これはウマイ!

雑誌ブランドを活用したグルメ
通販事業を拡充

Media Engagement Manager

メディアの会員管理システムを刷新

教育ジャンルにおけるオンラインセミナー/イベントが活況 リセママ10周年企画としても継続開催

教育

2020年9月
開催

「ボーク重子さんの非認知能力
子育てコーチング presented
by ウィズダムアカデミー」



Discover your own true self
新たな学びと体験で未来を拓く
ウィズダムアカデミー
ReseMom
日時：2020年9月12日（土）10:00~11:30
10:00~10:05 ウィズダムアカデミーの紹介
10:05~10:45 ボーク重子さんセミナー
10:45~10:50 ウィズダムアカデミーの紹介
10:50~11:30 質疑応答
開始までそのままだとお待ちください
ボーク重子さんの非認知能力子育てコーチング
presented by ウィズダムアカデミー
ウィズダムアカデミーの詳細は
こちらからご確認ください

高付加価値アフタースクールとして
人気の「ウィズダムアカデミー」と
読者参加型のオンラインイベント「
ボーク重子さんの非認知能力子育て
コーチング presented by ウィズダ
ムアカデミー」をリセママで共催。

2020年11月
開催

保護者向けキャリア教育セミナー
「激動の時代を生きる子ども
たちへ、今親ができること」



ReseMom リセママ 10
NPO法人 日本学生社会人ネットワーク共催
保護者向けキャリア教育セミナー
- 激動の時代を生きる子どもたちへ、今親ができること -
2020年11月15日・29日
jsbn

NPO法人日本学生社会人ネットワ
ークとともに、小学生から高校生のお
子さまをもつ保護者向けにキャリア
教育セミナー「激動の時代を生きる
子どもたちへ、今親ができること」
を開催。

2020年12月
開催

オンラインライブイベント
『アフターGIGAスクールの学
校とEdTech』



12/29
20:00-22:30
ZOOM
アフターGIGAスクールの
リセママ10周年 学校とEdTech
EdTech業界 2020年振り返り&2021年大予測
アーカイブ配信
ReseMom リセママ 10

経産省の担当者とEdTech業界のキ
ーマン8名が一堂に会したオンライ
ンライブイベント『「アフター
GIGAスクールの学校とEdTech」
EdTech業界 2020年振り返り&
2021年大予測』を開催。

巣ごもり需要を追い風に好調が続くEC事業 雑誌ブランドを活用した出版社との協業も拡大

富士山マガジンサービスとの合併会社・株式会社アイデアにおいて、出版社との協業で展開する雑誌ブランドを活用したグルメ通販サイトを相次ぎオープン。

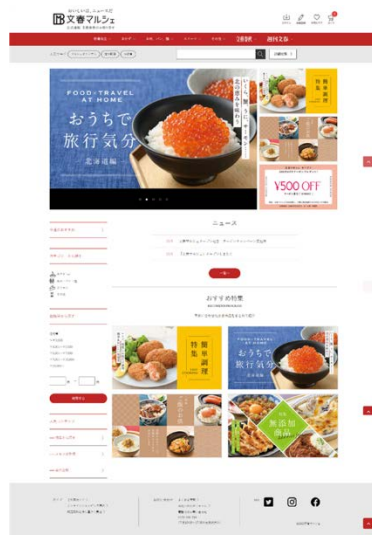
株式会社アイデア

おいしいは、ニュースだ 文春マルシェ

2020年10月
事業開始

文藝春秋と共同で食の通販サイト 「文春マルシェ」を開設

「文春マルシェ」では、文藝春秋の取材力やネットワークを活かし、本当においしいものを全国から集めて提供しています。「おいしいは、ニュースだ」をコンセプトに、バイヤーが生産者やシェフ、仲買人など食のプロとコミュニケーションをとり、厳選した商品を販売しています。



月刊Hanadaおすすめ これはウマイ!

2020年11月
事業開始

飛鳥新社と「月刊Hanada これはウマイ！」 グルメ通販サイトを開始

「月刊Hanada これはウマイ！」では、編集長や編集部員が試食・選定した自信を持っておすすめする日本各地の商品をご紹介します。



「バーチャルキー」の利用広がる 続々と新たなモビリティサービスで採用

「iid 5G Mobility」の取り組みの一環として株式会社ジゴワッツと共同開発した、スマートフォンをクルマの鍵として使える「バーチャルキー」は、2020年2月に初めて民間のカーシェアサービスに採用されて以降、着実に利用範囲を広げています。2020年7月以降では、IDOMの「ガリバースマートローン」、福井県が取り組む「嶺南スマートエネルギーエリアプロジェクト」、バリュートープの「オールタイムレンタカー」、湘南ベルマーレとIDOM CaaS Technologyが展開する「ベルマーレカーシェア」など、民間企業のみならず、行政機関での利用も始まっています。



行政機関での利用

2020年10月
サービス開始

福井県

様々なエネルギーを活用した地域経済の活性化を目指すための実証実験「嶺南スマートエネルギーエリアプロジェクト」

レンタカーでの利用

2020年11月
サービス開始



バリュートープが展開する24時間・非対面・非接触の貸出レンタカーサービス「オールタイムレンタカー」

カーシェアでの利用

2020年12月
サービス開始



湘南ベルマーレとIDOM CaaS Technologyが展開するコミュニティカーシェアサービス「ベルマーレカーシェア」

コロナ禍をチャンスと捉え投資を継続 既存メディアとの相乗効果で事業を拡大

ビジネスマッチング



2020年10月
事業取得

趣味・習い事の教室検索サイト
「グースクール」の事業を取得



株式会社プロトコーポレーションより、約20年間運営している、趣味や習い事のレッスン・講座・スクールの検索サイト「グースクール」事業を取得。今後は「学び」という共通点をもつ「リセマム」や「エンペイ」とも連携し、「グースクール」の資産を活用した新規顧客獲得や事業領域の拡大を目指す。

教育



2020年11月
資本業務提携

Fintech×SaaSプラットフォーム
「enpay（エンペイ）」を提供する
株式会社エンペイと資本業務提携



教育機関に特化した集金業務のキャッシュレス化を実現する「enpay（エンペイ）」を提供する株式会社エンペイと資本業務提携。今後は日本最大級の教育メディアである「リセマム」とも連携し、子育て・教育分野においてメディア・EC・金融サービスを総合的に事業展開していく。

絵本ナビ株式の一部を世界最大級の金融コングロマリット「SIG」に譲渡 連結子会社の先を見据えた選択、今後も筆頭株主として継続的な連携を図る

連結子会社である株式会社絵本ナビの保有株式の一部を、世界最大級の金融コングロマリットの1つであるSIG（Susquehanna International Group）が運営するSIG GLOBAL JAPAN FUND 1, LLLPに譲渡しました。同時にSIGは絵本ナビの第三者割当増資を引き受けました。絵本ナビは今後SIGの持つグローバルなビジネスネットワークを活用して、事業展開を進めてまいります。

今回の提携に伴い、絵本ナビはイードの連結対象から外れ持分法適用会社となりましたが、イードは株式譲渡により特別利益を得るとともに、国外の有力ファンドのバックアップを得て、更なる事業拡大が見込まれる絵本ナビと筆頭株主として資本関係を維持することで、海外市場を視野に入れた次のステージへの成長を支援するとともに、引き続き絵本ナビと子育て関連市場に対して事業を展開していくことにより、両社の企業価値向上を図ってまいります。



本取引により想定される大きなシナジーによる絵本ナビの価値の増大が、当社の保有資産価値向上に貢献し、結果として当社の株主にとっての株式価値の向上につながると考えております。今後もグループ全体としての事業拡大を目指してまいります。

エンファクトリーが新しい人材サービス「複業留学」を開始 越境型研修サービスにより企業の人材育成・組織活性化を支援

創業以来「専業禁止!!」という人材理念を掲げ、社員の副業・兼業を推奨するエンファクトリーが、チーム型「複業」活動を通じて人材育成・組織活性化を支援する越境型研修サービス「複業留学」を提供開始。エンファクトリーは今後も従業員の「複業（副業）」活性化を通じて、企業の働き方改革を支援します。

株式会社エンファクトリー

エンファクトリーの越境型研修サービス「複業留学」

2020年7月
事業開始



「複業留学」は、従業員が複業としてベンチャー企業で働くことで、越境的活動を促進。送手企業にとっては従業員の人材育成や成長機会の提供、受入企業にとっては外部人材活用による課題解決と双方にとってメリットのある取り組みです。

これまでエンファクトリーが蓄積してきた複業の実績・ノウハウを活かして従業員の複業活動をサポートします。



書籍「専業禁止!! 副業したら本業成果が上がる仕組み」を出版



副業の始め方から副業が人を幸せにする極意まで、副業解禁のメリットを凝縮。エンファクトリー 取締役執行役員CBO 清水正樹著。

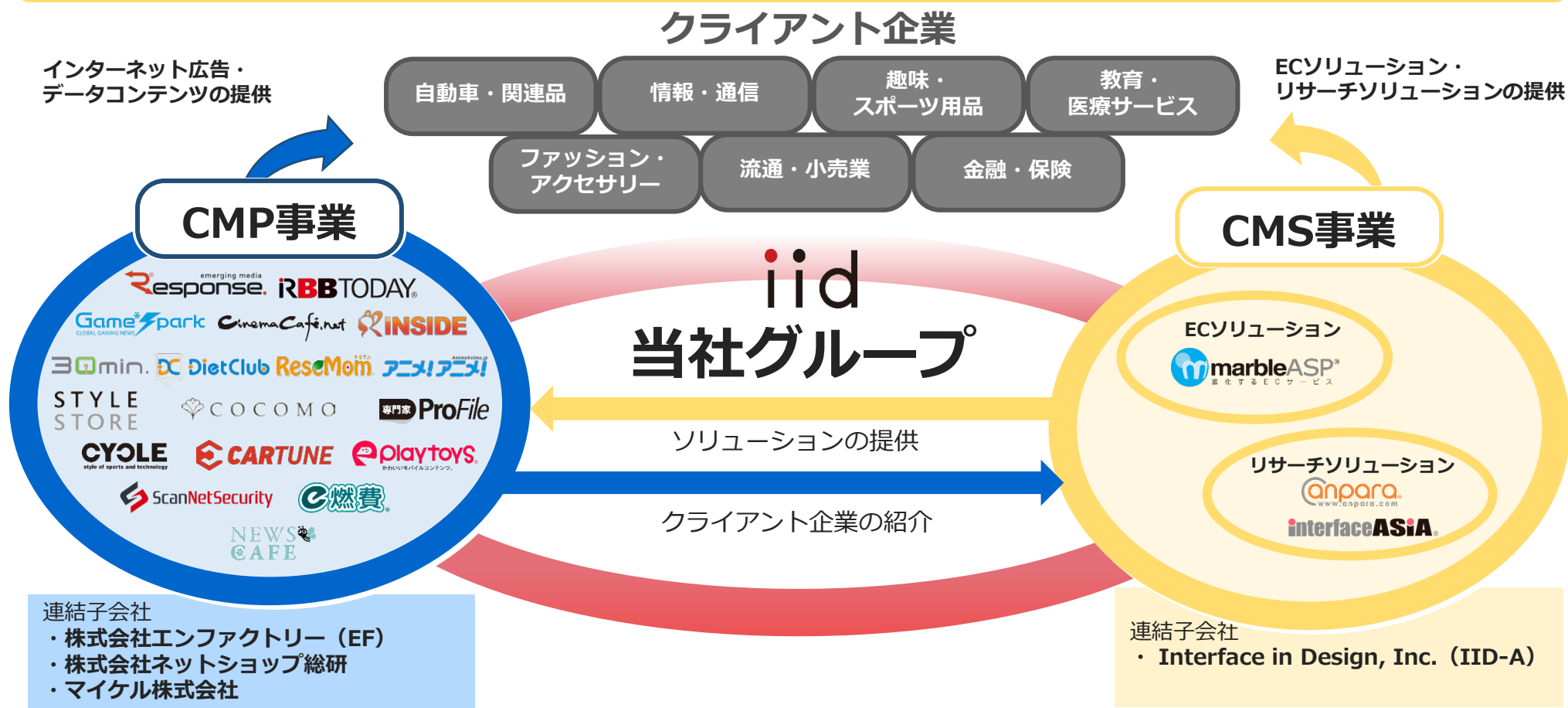
1	FY21_2Q業績の概要	P.2
2	新型コロナウイルスの 影響について	P.14
3	今期の取り組み	P.18
4	セグメントの概要	P.28
5	基本情報	P.32

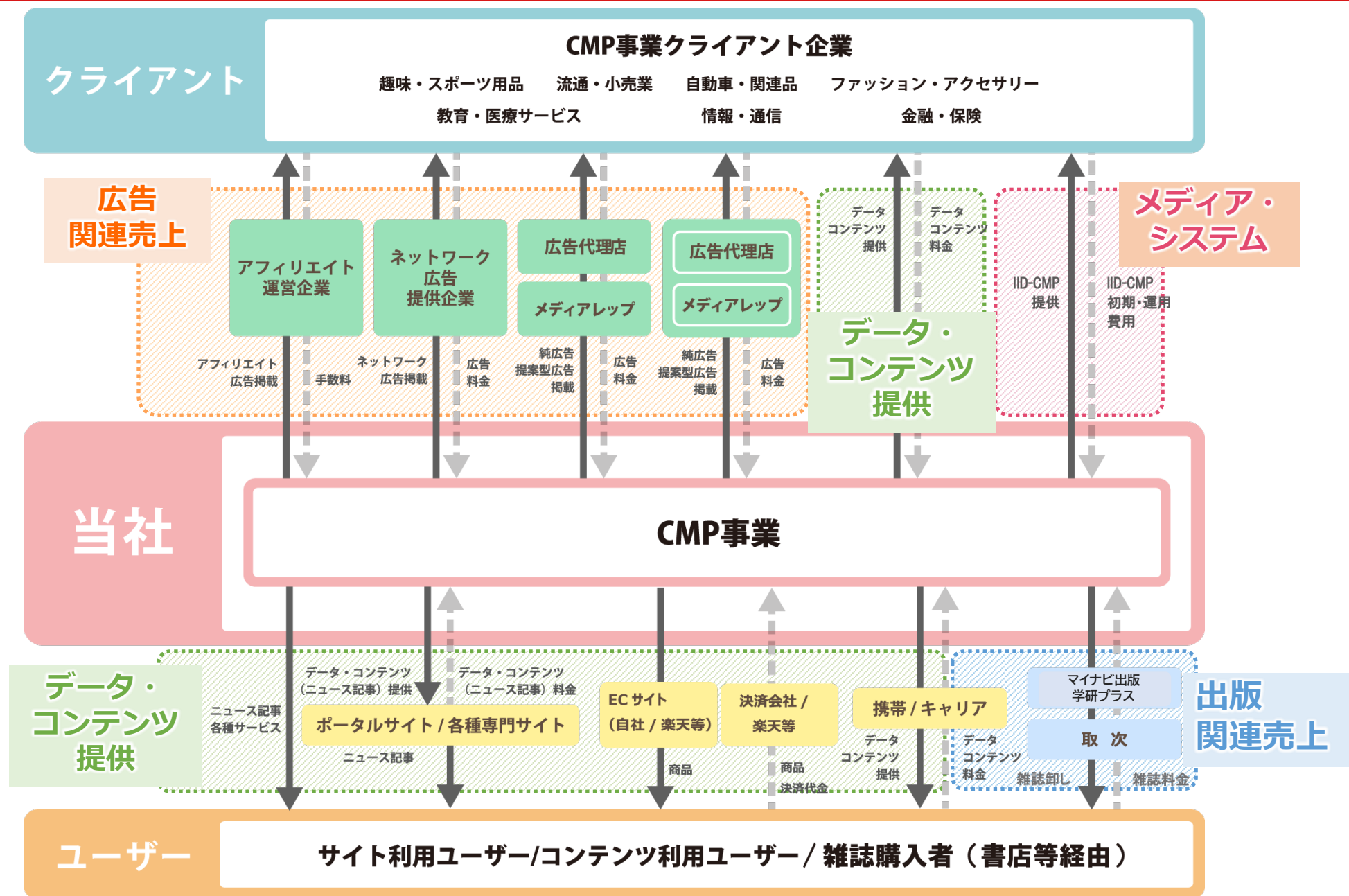


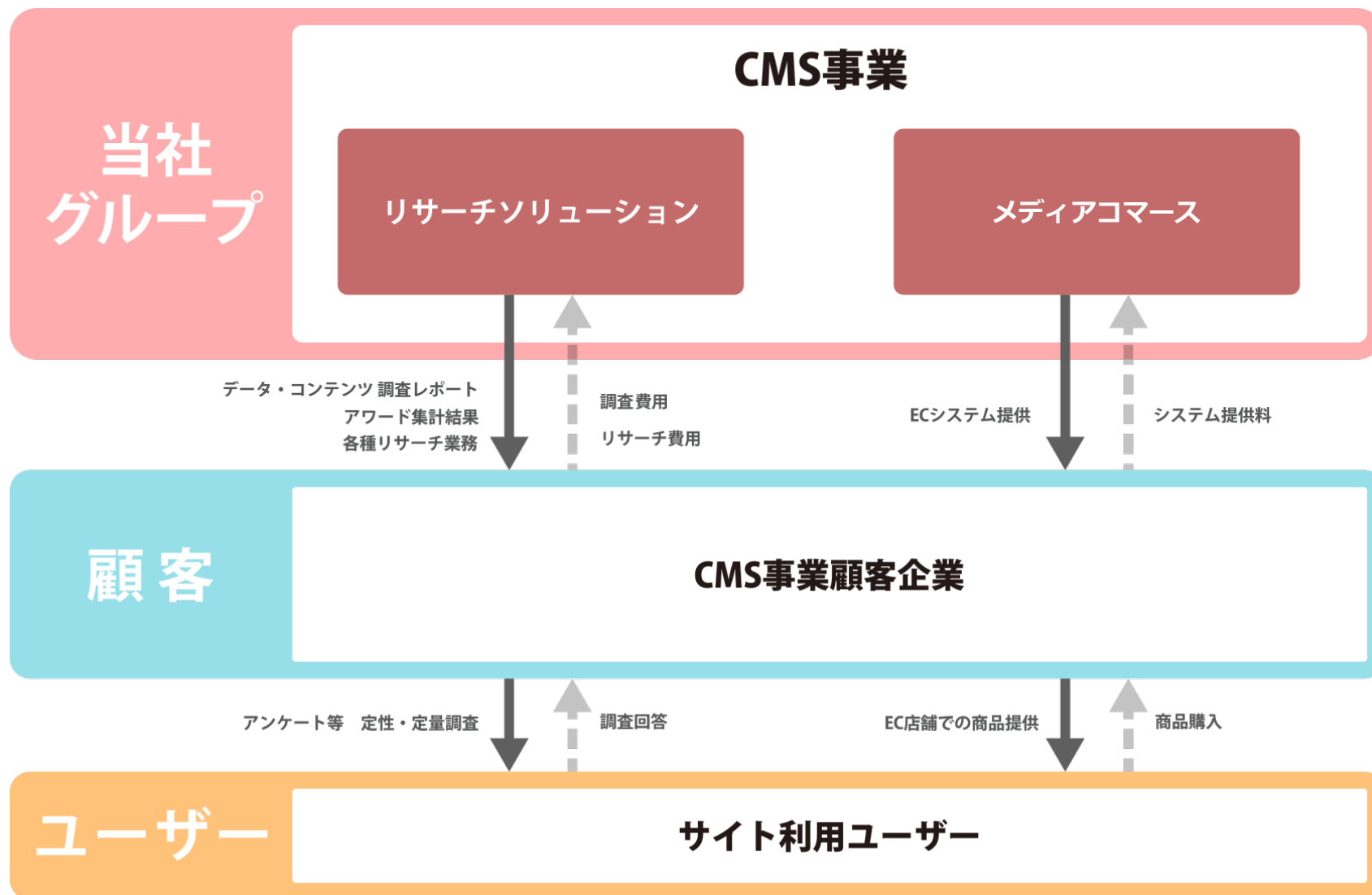
・ 2つのセグメントにて事業を展開

コンテンツマーケティングプラットフォーム事業（CMP事業）：Webメディア、Webサービス運営

コンテンツマーケティングソリューション事業（CMS事業）：ソリューションを提供







1	FY21_2Q業績の概要	P.2
2	新型コロナウイルスの 影響について	P.14
3	今期の取り組み	P.18
4	セグメントの概要	P.28
5	基本情報	P.32

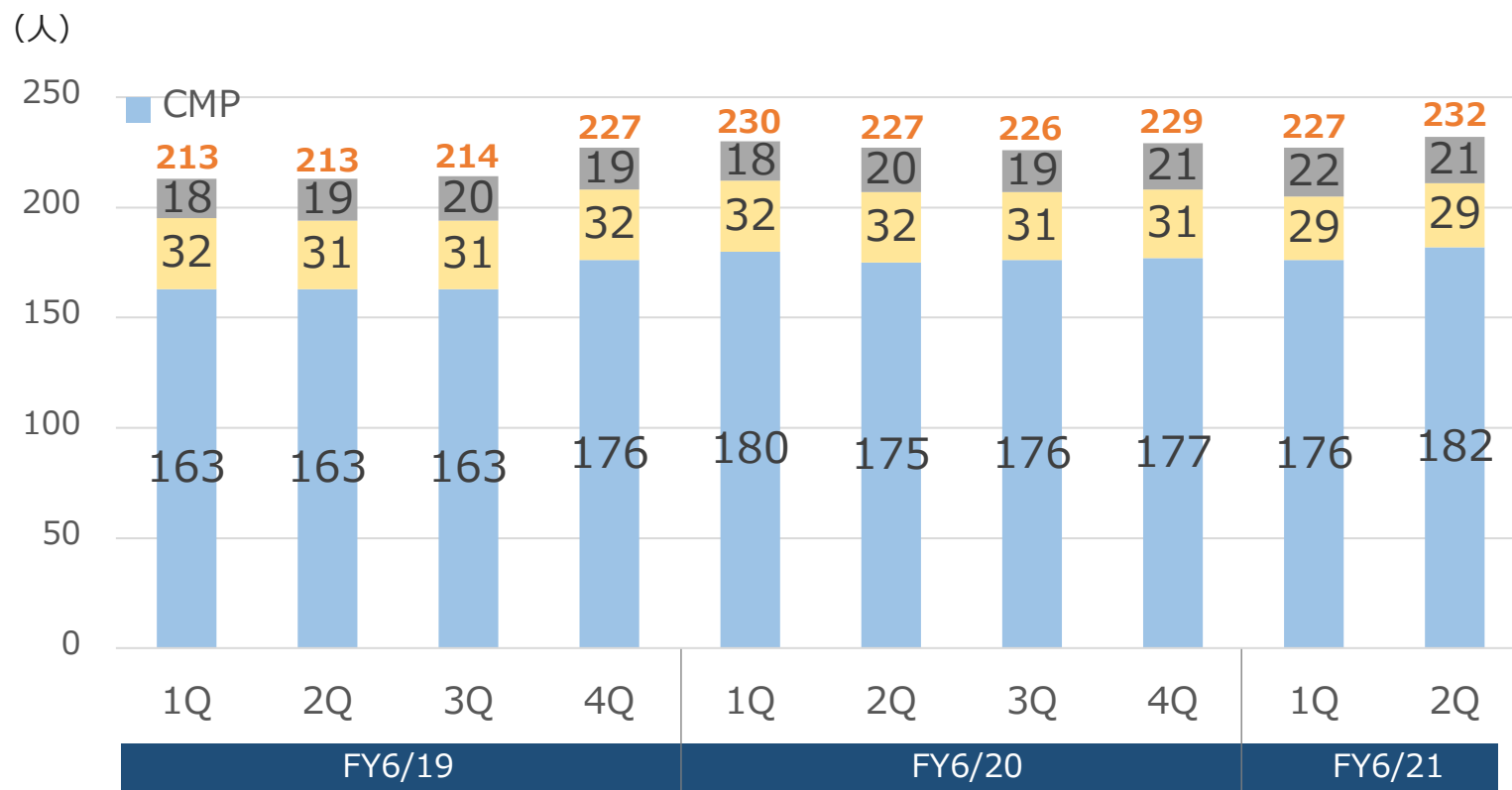


- 商号 株式会社イード（IID,Inc.） ※「IID」は“Interface In Design”の略です。
- 設立年月日 2000年4月28日
- 役員
 - 代表取締役 宮川 洋（みやかわ ひろし）
 - 取 締 役 須田 亨（すだ とおる）
 - 社外取締役 大和田 廣樹（株式会社ECBOスクエア 代表取締役会長）
 - 社外取締役 吉崎 浩一郎（株式会社グロース・イニシアティブ 代表取締役）

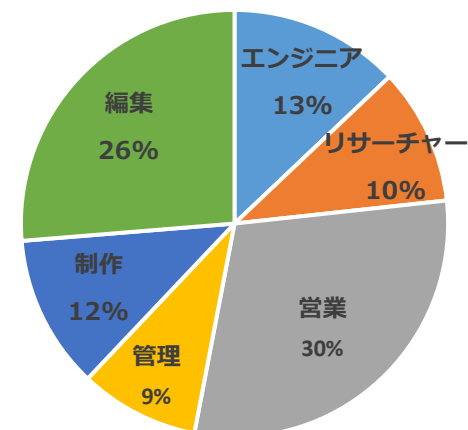
 - 常勤監査役 山中 純雄
 - 社外監査役 安達 美雄
 - 社外監査役 藤山 剛（株式会社ラウンドアバウト・キャピタル 代表取締役）
- 子会社
 - 株式会社エンファクトリー（出資比率：78.8%）
 - Interface in Design, Inc.（同：100%）〔所在地：米国ロサンゼルス〕
 - 株式会社ネットショップ総研（同：90%）
 - マイケル株式会社（同：100%）
 - ※株式会社絵本ナビは、第2四半期会計期間において、株式の一部売却により、連結子会社から持分法適用関連会社へ変更しております。
- 従業員数 連結：232名 （アルバイト含む）

・エンジニア、編集、制作で半数を占める構成

-セグメント別従業員数推移-
(臨時従業員含む)

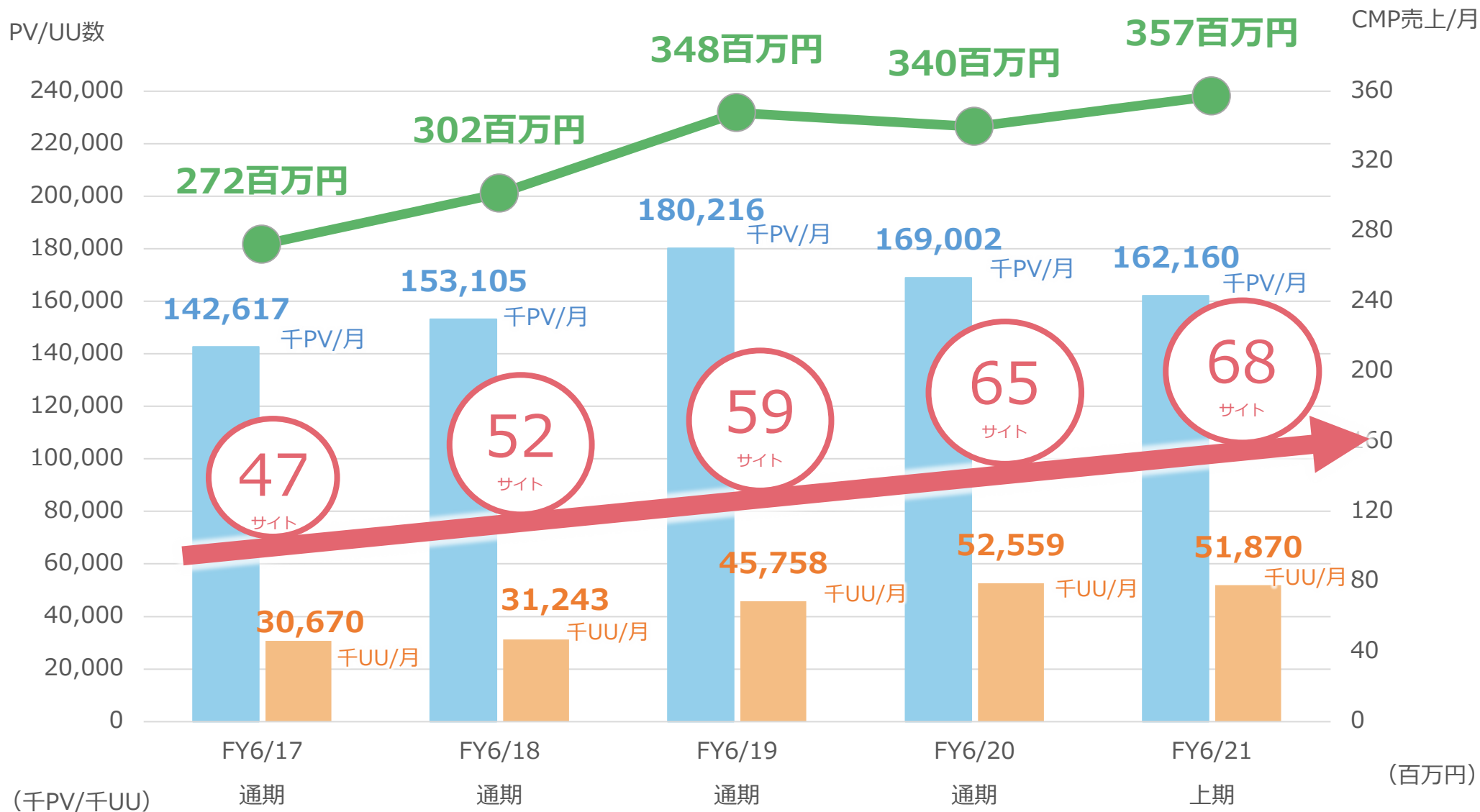


-職種別従業員構成-
(臨時従業員含む)



エンジニア	30
リサーチャー	24
営業	69
管理	21
制作	27
編集	61
	(人)

■ PV ■ UU ※PV数、UU数は対象期間月平均値
 ■ CMP事業（出版ビジネスは含まない）の月平均売上

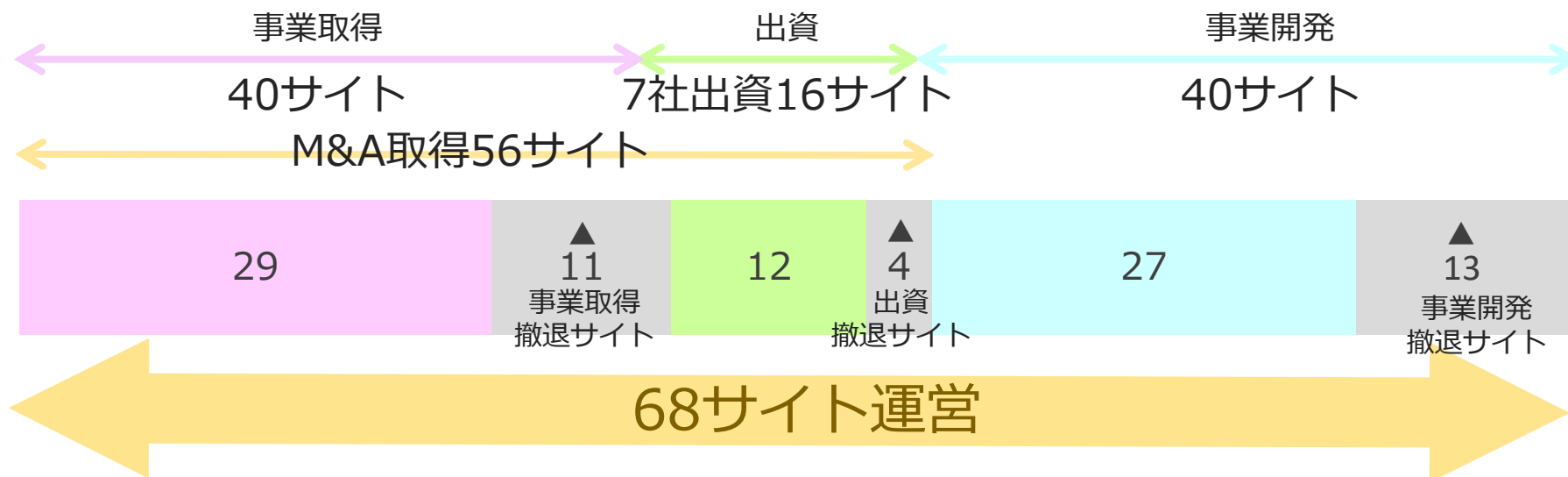


主要運営メディア

メディアジャンル

IT
 ビジネス
 セキュリティ
 リサーチ
 ユーザビリティ
 自動車
 燃費・環境
 エンタメ
 ゲーム
 映画
 アニメ
 キャラクター
 スポーツ
 教育
 ライフ・ペット
 ダイエット
 結婚情報
 マネー
 地域情報
 EC・通販
 ビジネスマッチング

・ M&Aで56サイト取得。撤退サイトは15サイト。継続率 73.2%



● M&Aサイト実績

56サイトの取得総額は17億6,687万円。1サイト平均3,160万円で取得

事業取得総額 **9億6,159万円**

※撤退サイト含む

出資総額 **8億528万円**

※撤退サイト含む

※CMS事業及び出版事業は含んでおりません

● 戦略投資先（抜粋）

新規事業領域での協業を目的に戦略的な出資を実施

- ・ note（株）：クリエイター向けC2Cプラットフォーム「note」を運営
- ・ キャンピングカー（株）：シェアリングエコノミー、MaaS領域
- ・ ロボットスタート（株）：音声広告プラットフォーム領域
- ・ （株）エンペイ：集金業務のキャッシュレス化を実現するFintech×Saasプラットフォーム「enpay」を運営

・ M&Aなどで新たに加わったメディアを「iid-CMP」にて運用

M&Aによる取得



新規事業開発



iid - CMP

イード・コンテンツ・マーケティング・プラットフォーム

集客

マネタイズ

ローコストオペレーション

コンテンツマネジメント

新規加入メディアのグロースと早期収益化を促進

・「iid-CMP」の4つの機能で、早期収益化を実現

① 集客

- ・ SEO施策
- ・ SNS対応
- ・ Webページ高速表示
- ・ スマートフォン含めた最適なユーザビリティ、ユーザーエクスペリエンス

 **売上UP**

② マネタイズ

- ・ ネットワーク広告の最適化
- ・ 広告商品開発
- ・ 営業リソースの投入
- ・ 既存メディアとのクロスセールス

 **売上UP**

③ ローコストオペレーション

- ・ システムの共用、CPUリソース分散機能
- ・ ポータルサイトへのニュース記事提供フォーマット共有化
- ・ 記事交換機能

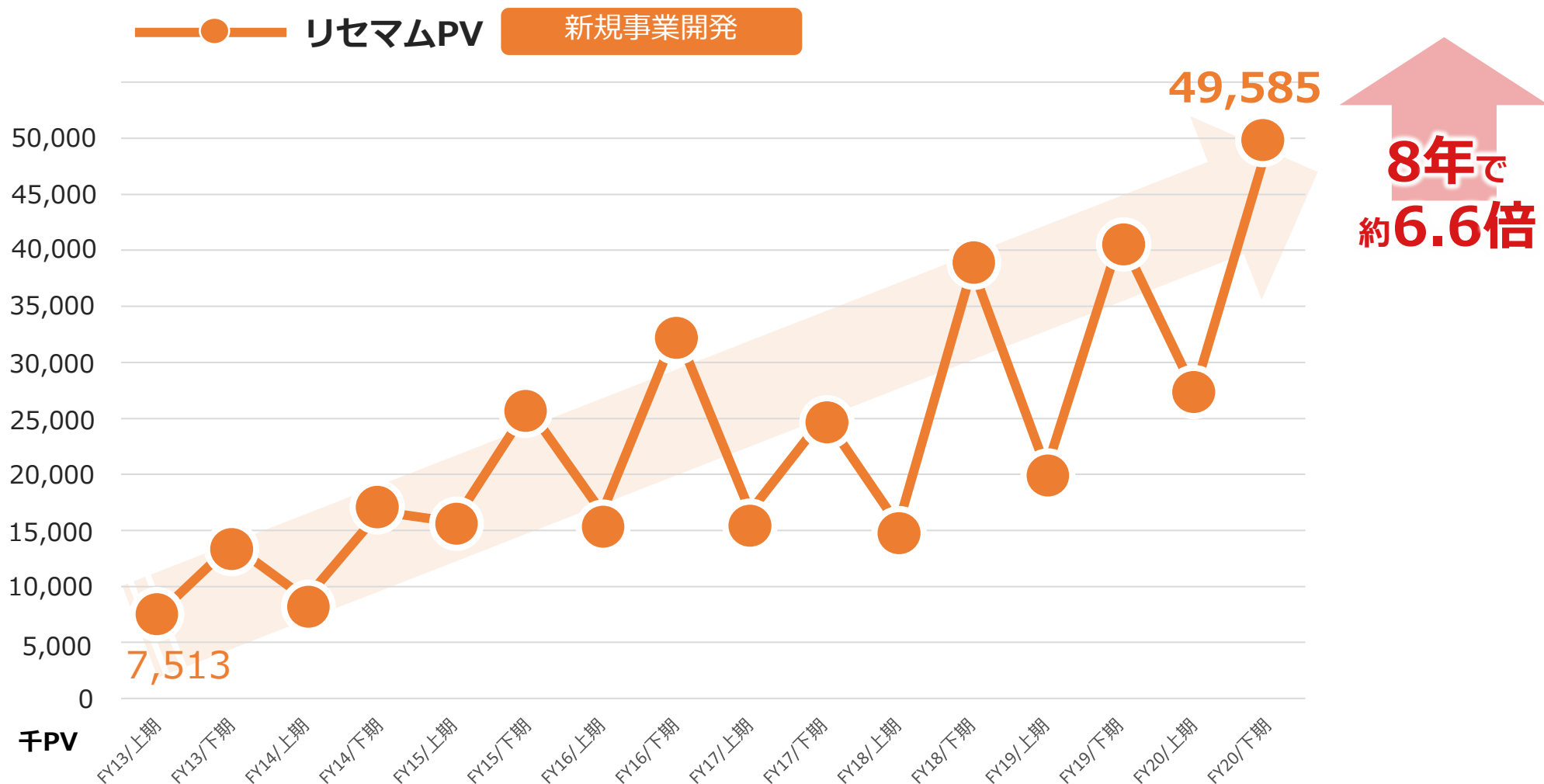
 **コスト最適化**

④ コンテンツマネジメント

- ・ ニュース記事、ニュース写真投稿
- ・ 文章校正、類似度チェック、盗用コンテンツの公開防止

 **編集効率化**

・「iid-CMP」上でのサイト運用によるSEO施策や記事交換機能等によりサイト規模が拡大



本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報や判断に基づくものであり、不確実な要素を含んでおります。実際の業績は様々な要因により大きく異なる可能性がありますことをご了承ください。

本資料の掲載内容については細心の注意を払っておりますが、その内容の正確性及び確実性を保証するものではないことをあらかじめご了承ください。



We are the User Experience Company.

株式会社 イード

www.iid.co.jp